

以案说险

投保环节别上头，“适当性”原则来解忧



近年来，保险产品和服务逐渐从单一化、同质化向个性化、多元化转变，金融消费者容易因专业知识不足、风险识别能力有限等原因购买与自身风险承受能力不匹配的保险产品。

案例介绍

2025年4月，金融消费者林女士，53岁，即将退休，打算为自己投保一份保险，经保险公司销售人员小曾介绍，林女士对分红保险非常认可，准备为自己选择一款十年交费，每年交费五万的保险。小曾在了解林女士的年收入和家庭主要支出后，表示自己义务将合适的保险产品介绍给合适的消费者，并建议林女士根据自己的收入情况选择适合自己的保险产品和交费额度，每年缴纳的保费不要超过年收入的20%，临近退休要做长远打算。保险是一份长期合同，并强调如果“犹豫期”后退保，会面临相应的损失。听了小曾的介绍后，林女士结合自己的实际情况投保了适合自己的保险产品及合适的交费期限、交费额度。



案例分析

本案例中，销售人员小曾充分践行“适当性”原则。首先，小曾充分的了解林女士的年收入和家庭主要支出。当得知即将退休的林女士准备用超过20%的年收入支付保费，且准备交费10年时，非常警觉的做出适当的提醒。其次，小曾结合林女士的年龄、收入状况及退休规划，客观分析了分红保险的长期性、收益不确定性和退保损失风险，未盲目推荐高保费方案，而是引导林女士选择与其经济能力匹配的保险产品。最后，林女士在充分了解产品特性后，基于自身需求作出理性选择，体现了目标客户与产品的适配性，也彰显了金融产品销售的合规性和服务的专业性，将合适的产品推荐给合适的消费者，满足林女士保险需求。

消保小课堂温馨提示

“三适当”原则：

是指金融产品、销售渠道、目标客户“三适当”，即将合适的产品或服务通过合适的渠道提供给合适的消费者。

- ▣ **树立理性投保理念：**金融消费者在购买前，要清晰自己购买保险的主要目的，是为了获得长期的经济保障、强制储蓄还是追求一定的收益等，避免盲目跟风购买。
- ▣ **评估风险承受能力：**应根据自身需求，清楚掌握自身风险承受能力，了解保险产品的意义与功用，选择与自身需求相匹配的保险产品与服务。
- ▣ **谨慎签署保险合同：**选择适合的保险产品，认真研读条款，多听、多问、多思考，防范销售人员误导。 **增强风险自担意识：**在投保过程中，遵循契约精神，对自己的行为负责，依法承担购买金融产品的风险。